



**Кафедра психології  
у виробничій сфері**

Начально-методичний посібник для практичних занять  
з дисципліни

**«ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»**

для студентів денної та заочної форм навчання



**Періг І.М.** Психологія спілкування / Методичний посібник для практичних занять для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності “Психологія”, “Практична психологія”. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. – 29 с.

У методичному посібнику «Психологія спілкування» подано матеріали для проведення практичних занять: структура робочої програми, перелік лекцій, семінарських занять, тренінгові вправи, екзаменаційні запитання, основна та додаткова література.

Призначений для викладачів, студентів ВНЗ спеціальності 053 – Психологія та для широкого кола читачів.

Укладач:

**Періг І.М.** – доцент, кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології у виробничій сфері Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

Рецензенти:

**Буняк Н.А.** – професор, доктор психологічних наук, завідувач кафедри психології у виробничій сфері Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя;

**Свідерська Г.М.** – доцент, кандидат психологічних наук, доцент кафедри практичної психології Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка.

Розглянуто й затверджено на засіданні кафедри психології у виробничій сфері Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, протокол № 12 від 03 травня 2018 р.

Схвалено методичною комісією факультету економіки та менеджменту у виробництві Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, протокол № від 2018 р.

## МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Людина не може жити, працювати, задовольняти свої матеріальні та духовні потреби, не спілкуючись із іншими людьми. Історично і в процесі індивідуального розвитку спілкування є необхідною умовою існування людини, одним із найважливіших чинників її соціального розвитку. Будучи суттєвим боком будь-якого різновиду людської діяльності, спілкування відображає об'єктивну потребу людей в об'єднанні, співробітництві один із одним, а також є умовою розвитку самобутності, цілісності, індивідуальності особистості.

Поняття «спілкування» вживається у психологічній літературі в різних значеннях: як обмін думками, почуттями, переживаннями (Л.С.Виготський, С.Л.Рубінштейн); як один із різновидів людської діяльності (Б.Г.Ананьєв, М.С.Каган, І.С.Кон, О.О. Леонтьєв); як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку (АД.Урсул, Л.О.Резников) та ін.

Спілкування – це основний інструмент діяльності практичного психолога.

У зв'язку з вивченням дисципліни „Психологія спілкування” студенти повинні **знати**: базові поняття психології спілкування, її основні напрямки і методи; основні механізми спілкування, що впливають на його ефективність; особливості комунікативного процесу, вербальні і невербальні засоби спілкування, розвиток спілкування в онтогенезі, бар'єри спілкування, різновиди і тактики взаємодії, правила правильного слухання і комунікації, ефекти міжособистісного взаєморозуміння; **вміти**: враховувати психологічний стан співрозмовника в процесі взаємодії; визначати емоційний стан за вербальними і невербальними проявами; провести бесіду, інтерв'ю; попереджати і вирішувати конфлікти; провести соціально-психологічний тренінг; аналізувати конкретні комунікативні ситуації і застосовувати отримані знання для саморозвитку та подальшого професійного зростання.

## **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Модуль I. Комунікативна сторона спілкування. Соціально-психологічні закономірності спілкування і взаємодії людей**

#### **Тема 1. Психологія спілкування як прикладна галузь досліджень**

Спілкування як інструмент діяльності практичного психолога. Трактують поняття «спілкування». Функції та види спілкування: основні класифікації. Міжособистісне спілкування. Розвиток спілкування в онтогенезі. Спілкування як форма вияву активності особистості. Поняття про спілкування як основу життєдіяльності людей та їхньої взаємодії.

#### **Тема 2. Спілкування як комунікація**

Структура інформаційного обміну. Природа і мета комунікації. Прийоми ефективного спілкування. Правила спілкування психолога з клієнтами. Комунікативний процес та його базові елементи. Моделі передавання інформації і механізм сприйняття комунікативних повідомлень. Види комунікації. Слухання як комунікативний процес, його роль в процесі спілкування. Культура говоріння і культура слухання. Види слухання: рефлексивне і нерефлексивне, їх сутність. Типи реакцій людей під час слухання та способи їх використання.

#### **Тема 3. Засоби спілкування**

Джерела спілкування. Вербальні і невербальні засоби спілкування. Види комунікацій. Класифікація систем невербальних засобів спілкування, їх характеристика. Сутність понять: кінесика, візуальний контакт, проксемика, паралінгвістичні та екстралінгвістичні засоби спілкування. Класифікація жестів, рекомендації щодо їх застосування. Невербальні засоби і культура спілкування та поведінки. Місце невербальних засобів в етикеті ділового спілкування.

Взаємодія та взаєморозуміння в контексті культури ділового спілкування. Сутність понять “вербальна комунікація”, “мовленнєвий етикет”.

#### **Тема 4. Бар'єри та труднощі спілкування.**

Бар'єри спілкування та їх подолання. Інтелектуальний, мотиваційний, моральний, емоційний бар'єри. Труднощі і дефекти міжособистісного спілкування. Труднощі спілкування. Дефіцитне спілкування. Дефектне спілкування. Деструктивне спілкування. Токсичні стосунки. Самопрезентація. Основні стратегії самопрезентації

#### **Тема 5. Спілкування як інтеракція**

Інтеракції та їх типи. Теорії взаємодії. Трансакція як психологічний феномен, її сутність та особливості. Паралельні, пересічні, приховані трансакції, значення їх розуміння для досягнення взаєморозуміння в колективі, забезпечення виконання працівниками своїх завдань.

Види взаємозв'язку в спільній діяльності. Спілкування і діяльність. Теорії взаємодії. Диз'юнктивні і кон'юнктивні почуття. Сумісність і спрацьованість. Види взаємодій. Конфліктні ситуації. Види конфліктів. Динаміка конфлікту. Типи співрозмовників. Позиції партнерів у спілкуванні (трансактний аналіз спілкування) (Е.Берн). Спілкування та діяльність.

## **Модуль II. Перцепція та вплив у спілкуванні**

### **Тема 6. Спілкування як сприймання і розуміння людьми один одного**

Поняття „соціальна перцепція”. Стадії міжособистісного розуміння. Адекватність розуміння поведінки інших людей. Феномени ідентифікації, рефлексії, емпатії. Визначення понять “взаємодія” та “взаєморозуміння”. Спільна діяльність і вплив на неї етичних норм та правил. Моральні якості учасників взаємодії та їх культура. Добір засобів і механізмів впливу для досягнення ефективного результату взаємодії. Взаєморозуміння та його рівні, їх характеристика. Механізми взаєморозуміння та засоби їх застосування для забезпечення високого рівня культури ділового спілкування. Механізми міжгрупового сприйняття. Ефекти міжособистісного сприйняття. Ефекти сприйняття. Закономірності формування першого враження: чинники сприйняття при першому враженні. Спрямоване формування першого враження.

### **Тема 7. Психологія впливу**

Психологія впливу. Способи і засоби впливу. Зараження. Паніка. Чутки. Психологія маніпуляції. Типи маніпуляторів та їх характеристика. Переконавання. Уміння говорити як умова успіху. Перепони у спілкуванні. Актуалізація в спілкуванні. Комунікативна компетентність особистості.

Правила проведення соціально-психологічних тренінгів. Процедура проведення соціально-психологічного навчання.

### **Тема 8. Маніпуляція в спілкуванні**

Маніпуляція як вплив. Ознаки маніпулятивного впливу. Типи маніпуляторів. Засоби попередження та захисту від маніпулятивного впливу. Трансактний аналіз Е. Берна. Типи інтеракцій. Труднощі спілкування, їх причини.

### **Тема 9. Нейролінгвістичне програмування. Синтонічна модель спілкування**

Застосування нейролінгвістичного програмування. Типи репрезентативної системи особистості. Побудова індивідуального підходу. Здійснення впливів в залежності від типу особистості за каналом сприйняття. Способи встановлення рапорту та закидання якоря.

## **Модуль III. Конструктивна сторона спілкування**

### **Тема 10. Ділове спілкування**

Ділове спілкування. Соціально психологічний аспекти ділового спілкування. Спілкування та етика взаємостосунків у колективі. Роль та значення етикету ділового спілкування. Людина в організаційній системі. Роль та значення робочої групи як складного професійно соціального організму.

Вплив індивідуальних особливостей людини на взаємовідносини у колективі. Поняття про корпоративну культуру та імідж корпорації. Засоби їх формування. Складові корпоративного іміджу, правила і вимоги до їх створення. Зв'язки з громадськістю, технологія проведення ПР-акцій. Імідж ділової людини, техніки його формування. Поняття про індивідуальний стиль. Ставлення до моди. Чоловічий і жіночий одяг для різних ситуацій. Ділова атрибутика та правила її

використання. Самовизначення у формуванні власного іміджу, здатність до саморозвитку і самовдосконалення.

### **Тема 11. Конфліктне спілкування**

Поняття про „моральний клімат колективу”. Ознаки сприятливого соціально-психологічного клімату. Фактори впливу на соціально-психологічний клімат групи. Конфлікт як один з головних чинників розладу діяльності взаємовідносин у колективі. Психологічна сутність конфлікту та причини, що його викликають. Оцінка взаємовідносин у колективі та шляхи. Попередження передконфліктних ситуацій. Загальні висновки та пропозиції щодо успішної профілактики конфліктів.

### **Тема 12. Майстерність педагогічного спілкування**

Особливості спілкування «викладач-студент». Професійно-значущі якості педагога. Педагог як актор. Методи завоювання уваги. Формування комунікативної культури викладача. Стилi педагогічного спілкування. Особливості міжособистісного спілкування педагога і студента. Способи розвитку навчальної мотивації учнів. Інноваційні методи та технології в педагогічній діяльності.

### **Тема 13. Психологічні особливості переговорного процесу**

Переговори як різновид ділового спілкування. Процес підготовки до переговорів. Етапи переговорного процесу. Методи ведення переговорів. Етикет спілкування в процесі ведення справ. НЛП в переговорному процесі. Аналіз поведінки партнера та самоаналіз.

## **Модуль IV. Професійне спілкування**

### **Тема 14. Психологічні особливості спілкування в галузі торгівлі**

Споживач як кінцевий об’єкт психології торгівлі. Сприймання – пізнавальний процес прийняття рішення про покупку. Процес прийняття рішення про покупку, структура. Стосунки покупець – продавець. Культурні цінності. Суб’єкт психології торгівлі і його вміння впливати на покупців. Типологія продавців. Стратегія поведінки в конфліктних ситуаціях. Наслідки психології торгівлі і вплив на свідомість споживача. Типи споживачів, їх мотивація. Механізми ірраціональної поведінки. Натовп і публіка. Паніка. Шопоманія.

### **Тема 15. Етикет професійного спілкування медичних та фармацевтичних фахівців**

Психологічні аспекти спілкування лікаря з пацієнтом. Соціально-психологічний портрет особистості лікаря. Особливості особистості пацієнта. Слово лікаря, відвертість із хворим. Психосоматичні причини захворювань. Психологічна допомога психосоматичним пацієнтам. Ефект «плацебо».

### **Тема 16. Мистецтво спілкування менеджера**

Специфічність поглядів соціології і психології на особистість управлінця. Формування особистості керівника. Структура особистості ефективного управлінця. Класифікація здібностей особистості щодо управлінської, менеджерської діяльності. Якості і риси керівника, що досягає успіху. Функції керівника. Типологія менеджерів.

### **Тема 17. Комунікативна складова професійної культури психолога**

Особливості професійної діяльності психолога. Спілкування як основний інструмент діяльності психолога. Комунікативна компетентність. Етичні правила діяльності практикуючого психолога. Правила спілкування психолога з клієнтом в консультативному процесі. Уміння слухати. Техніки рефлексивного слухання.

### СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						заочна форма					
	всього	в тому числі					всього	в тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.		л	п	лаб.	інд.	С.р.
ІІІ семестр												
МОДУЛЬ І. КОМУНІКАТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ												
Тема 1. Психологія спілкування як прикладна галузь досліджень	16	2	4	-	-	10	14,5	0,5	-	-	-	14
Тема 2. Спілкування як комунікація	16	2	4	-	-	10	17	1	1	-	-	15
Тема 3. Засоби спілкування	16	2	4	-	-	10	16,5	0,5	1	-	-	15
Тема 4. Бар'єри та труднощі спілкування	16	2	4	-	-	10	15,5	0,5	1	-	-	14
Тема 5. Спілкування як інтеракція	18	2	4	-	-	12	17,5	0,5	2	-	-	15
Разом за модулем І	82	10	20	-	-	52	81	3	5	-	-	73
МОДУЛЬ ІІ. ПЕРЦЕПЦІЯ ТА ВПЛИВ У СПІЛКУВАННІ												
Тема 6. Спілкування як сприймання і розуміння людьми один одного	18	2	4	-	-	12	17,5	0,5	2	-	-	15
Тема 7. Психологія впливу	16	2	4	-	-	10	16,5	0,5	2	-	-	14
Тема 8. Маніпуляція в спілкуванні	18	2	4	-	-	12	18	1	2	-	-	15
Тема 9. Нейролінгвістичне програмування. Синтонічна модель спілкування	16	2	4	-	-	10	17	1	1	-	-	15
Разом за модулем ІІ	68	8	16	-	-	44	69	3	7	-	-	59
Разом за семестр	150	18	36	-	-	96	150	6	12	-	-	132
МОДУЛЬ ІІІ. КОНСТРУКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ												
Тема 10. Ділове спілкування	7	2	2	-	-	3	7	1	1	-	-	5
Тема 11. Конфліктне спілкування	7	2	2	-	-	3	7	1	1	-	-	5
Тема 12. Майстерність педагогічного спілкування	8	2	2	-	-	4	9	2	1	-	-	6
Тема 13. Психологічні особливості переговорного процесу	8	2	2	-	-	4	7	1	-	-	-	6
Разом за модулем ІІІ	30	8	8	-	-	14	30	5	3	-	-	22
МОДУЛЬ ІV. ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ												
Тема 14. Комунікації в сфері торгівлі	7	2	2	-	-	3	6,5	1	0,5	-	-	5
Тема 15. Етикет професійного спілкування медичних та фармацевтичних фахівців	7	2	2	-	-	3	6,5	1	0,5	-	-	5
Тема 16. Мистецтво спілкування менеджера	8	2	2	-	-	4	8	1	1	-	-	6

Тема 17. Комунікативна складова професійної культури психолога	8	2	2	-	-	4	9	2	1	-	-	6
Разом за модулем IV	30	8	8	-	-	14	30	5	3	-	-	22
Разом за семестр	60	16	16	-	-	28	60	10	6	-	-	44
Разом за курс	210	34	52	-	-	124	210	16	18	-	-	176

### ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Багатогранність спілкування. Функції та види спілкування	4	-
2	Структура та особливості інформаційного обміну	4	1
3	Інструменти спілкування. Вербальні і невербальні засоби спілкування	4	1
4	Перешкоди у спілкуванні. Прийоми та методи ефективного спілкування	4	1
5	Інтеракція в спільній діяльності. Види взаємодій.	4	2
6	Явище соціальної перцепції. Феномени сприймання людьми один одного	4	2
7	Психологічні способи впливу	4	2
8	Маніпуляція в спілкуванні	4	2
9	НЛП в комунікативному процесі	4	1
10	Ділове спілкування. Соціально-психологічний клімат в групах	2	1
11	Конфліктність: її причини, засоби попередження та вирішення	2	1
12	Комунікативна компетентність педагога	2	1
13	Психологія переговорів	2	-
14	Психологічні особливості взаємодії в торгівлі	2	0,5
15	Етикет і правила спілкування працівників в медичній сфері	2	0,5
16	Комунікативні здібності менеджера	2	1
17	Спілкування – інструмент діяльності практикуючого психолога	2	1
	ВСЬОГО:	52	18

### *Практичне заняття №1-2*

#### **Багатогранність спілкування. Функції та види спілкування**

##### Запитання для підготовки

1. Поняття спілкування в соціальній психології.
2. Що таке „міжособистісне спілкування”?
3. Розвиток спілкування в онтогенезі.
4. Спілкування як форма вияву активності особистості.
5. Види спілкування.
6. Основні функції спілкування.

##### Завдання

1. Виготовити пам'ятки видів та функцій спілкування.



2. Складіть таблицю психічного розвитку дітей різного віку, із заповненням провідної діяльності, соціальної ситуації розвитку та новоутворень віку.
3. Знайти автореферати дисертацій за темою спілкування. Обрати два для аналізу та опрацювання.

### **Практичне заняття №3-4**

#### **Структура та особливості інформаційного обміну**

1. Запропонувати моделі комунікації.
2. Схематично зобразити комунікативний процес.
3. Опрацювати основні підручники з психології спілкування.

Соціально-психологічне навчання: суть, умови проведення.

#### **Тренінгова частина**

**З історії розвитку методики тренінгу.** Термін "тренінг"(з англ. train, training) має низку значень: навчання, виховання, тренування, дресирування. Існує багато визначень цього поняття. Однак Ю. Ємельянов розглядає тренінг як групу методів, спрямованих на розвиток здібностей до навчання та оволодіння будь-яким складним видом діяльності. Тренінг визначається і як засіб перепрограмування моделі управління поведінкою та діяльністю, що вже існує в людини. Сьогодні існує декілька видів тренінгу: тренінг партнерського спілкування, тренінг сенситивності та тренінг креативності, що пов'язані з психогімнастичними вправами, які націлені на формування та розвиток умінь, навичок і настанов ефективного спілкування.

**Завдання** полягає у формуванні:

- умінь організації позитивної міжособистісної взаємодії у спільноті;
- нових знань стосовно майбутньої професії;
- умінь і навичок виконання різних видів педагогічної діяльності у стандартних і нестереотипних навчально-виховних ситуаціях;
- умінь критичного і творчого мислення у процесі вирішення професійних завдань;
- умінь аналізу і вибору педагогічних дій у навчально-виховних ситуаціях;
- особистісних суджень, оцінок стосовно майбутньої професії;
- навичок роботи у команді.

**Психогімнастика на заняттях з тренінгу.** На всіх заняттях з тренінгу виконують психогімнастичні вправи, які допомагають у формуванні та розвитку умінь, навичок і настанов ефективного спілкування.

**Тренінг партнерського спілкування.** Психогімнастичні вправи цього розділу повинні створити такий рівень відкритості, відвертості, довіри, емоційної свободи, згуртованості і такий стан кожного учасника, які дозволили б успішно працювати, просуватися вперед. Вони є містком для переходу до інших етапів тренінгу.

Важливим етапом тренінгу є початок занять, він має назву "**знайомство**". Рекомендація: всі сидять у колі.

Обговорення правил роботи тренінгової групи (розвішати ці правила на стіні).

#### **Правила роботи в тренінговій групі**

1. АКТИВНІСТЬ, ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОЖНОГО ЗА РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ ГРУПИ. Звільнення від будь-яких обмежень, відкидання стереотипів, закріплених правил і норм поведінки, які не завжди є вказівками придатними для дій у відповідних ситуаціях.

2. ПОСТІЙНА УЧАСТЬ В РОБОТІ.
3. ЗАКРИТІСТЬ ГРУПИ.
4. ПРИНЦИП КОНФІДЕНЦІЙНОСТІ. Принцип “котла і скороварки”.
5. ВІДВЕРТІСТЬ ТА ЩИРІСТЬ.
6. ПРАВИЛО “СТОП”.
7. СПІЛКУВАННЯ ЗА ПРИНЦИПОМ “ТУТ І ТЕПЕР”.
8. ПРИНЦИП ПЕРСОНІФІКАЦІЇ ВИСЛОВЛЮВАНЬ.
9. ПРИНЦИП НАГОЛОШУВАННЯ МОВИ ПОЧУТТІВ.
10. ПРИНЦИП ДОВІРЛИВОГО СПІЛКУВАННЯ.
11. ПРАВИЛО “АНТИПОРАДНИЦТВА”.
12. Визначення ролі і значення релаксації і концентрації, психогімнастики в процесі самопізнання і саморегуляції; виявити їх прийоми.

### ***Практичне заняття №5-6***

#### **Інструменти спілкування. Вербальні і невербальні засоби спілкування (у формі тренінгу)**

1. Скласти таблицю пояснень невербальних проявів.
2. Підібрати ілюстрації для пояснення жестів, міміки та пантоміміки.

#### Тренінгова частина

#### Перше знайомство учасників групи

#### Вправа “Що в імені тобі моєму?”

#### Вправа “Струм”

#### Вправа “Знайомство”

Вправа 1. Той, хто у центрі кола (тренер), звертається до всіх: "Пересядьте ті, у кого є сестри". Сам він намагається зайняти місце в колі. Той, хто залишається, продовжує гру-знайомство, намагаючись пересаджувати групу за спільними ознаками (вивчають англійську, французьку, німецьку мови, співають, грають на музичних інструментах), з метою якнайбільше дізнатися про учасників тренінгу.

Вправа 2. Тренер називає числа, відразу ж після того, як число назване, повинно встати саме стільки людей. Мета вправи: орієнтація на дію одне одного. Рекомендація: працюємо у парах.

Вправа 3. Візуально вивчаємо один одного 4 хвилини. Згодом необхідно розповісти про співрозмовника: "Я бачу перед собою..." (говоримо лише про зовнішній вигляд, не вживаємо оціночні поняття, а також слова з інформацією про особистісні якості людини). Міняємося місцями. Ускладнюємо завдання: по черзі розповідаємо про співрозмовника, якою він був дитиною у 5 років (за Зхв). Вправа 4. Розповісти коротко про ту якість людського характеру, яку ви цінуєте понад усе, не називаючи її. Всі повинні відгадати:

"Як вам здається, про яку рису характеру розповідь?"

Рекомендація: всі залишають свої місця і виконують команди тренера.

Вправа 4. 1). Вишикуватися у шеренгу (шеренги) таким чином, щоб поряд із тренером знаходився найвищий, у кінці шеренги - найнижчий ростом. Перевіряє тренер або інша шеренга.

2) Коло тренера повинен стояти той, хто має найтемніше волосся, на протилежному кінці шеренги - світловолосий.

3) Початок шеренги - той, хто народився 1 січня, кінець - 31 грудня.

Мета цих вправ: поліпшити настрій в учасників, допомогти краще пізнати одне одного. Рекомендація: всі знову займають свої місця у колі.

**Вправа 4.** Кидають один одному м'яч зі словами: "Ніхто з вас не знає, що я..."

**Вправа 5.** Вітаються з усіма за руку (за годинниковою стрілкою)

Рекомендація: учасники по одному виходять у центр кола.

**Вправа 6.** Той, хто знаходиться у центрі, вітається з усіма. Наступний учасник не повинен повторювати цього вітання.

### **Практичне заняття №7-8**

#### **Перешкоди у спілкуванні. Прийоми та методи ефективного спілкування**

1. Скласти ґрунтовний список прийомів ефективного спілкування.
2. Навести приклади перешкод у спілкуванні.

Тренінгова частина

**Вправа 10.** „Перевтілення”

**Вправа 11.** Треба привітатися невербальним способом. Наступний учасник не повторює вже використаний жест.

**Вправа 12.** Почнемо день з того, що підходимо до будь-кого з групи, щоб привітатися та побажати успіху. Той, до кого підійшли, також обирає наступного учасника, щоби висловити своє побажання.

**Вправа 13.** Кидаємо м'яч та називаємо ім'я того, кому кинули. Учасник з м'ячем повинен прийняти будь-яку позу, всі повторюють її за ним. Вправу повторюємо кілька разів.

Заняття з тренінгу допомагають студентам засвоїти особливості парної і групової форм роботи. У парі студенти відпрацьовують вправи з передаванням і оволодінням інформацією. "Партнер по парі, вислухавши чергове повідомлення, повинен відреагувати на нього словами або дією, продемонструвавши розуміння змісту прохання, з яким до нього звернулися".

### **Практичне заняття №9-10**

#### **Інтеракція в спільній діяльності. Види взаємодій.**

1. Що означає „інтеракція”?
2. Теорії взаємодії.
3. Охарактеризуйте диз'юнктивні і кон'юнктивні почуття.
4. Види взаємодій.
5. Типи співрозмовників.

Завдання

1. Створіть презентацію про типи особистостей.
2. Підберіть тренінгові вправи на конструктивну взаємодію.
3. Визначіть які типи взаємодії типів особистостей у соціоніці.

### **Практичне заняття №11-12**

**Явище соціальної перцепції. Феномени сприймання людьми один одного.**

1. Поняття „соціальна перцепція”.

2. Стадії міжособистісного розуміння.
3. Чи згодні ви з висловом: „Зустрічають по одежі, проводжають – по розуму”?
4. Адекватність розуміння поведінки інших людей.
5. Феномени ідентифікації, рефлексії, емпатії.
6. Види взаємозв'язку в спільній діяльності.
7. Спілкування і діяльність.

#### Завдання

1. Підібрати психодіагностичні методики дослідження комунікативного потенціалу особистості. Провести на собі та не менше, ніж з одним обстежуваним.
2. Скласти анкету, спрямовану на вивчення труднощів у спілкуванні підлітків.

### **Практичне заняття №13-14**

#### **Психологічні способи впливу**

1. Скласти таблицю психологічних впливів.
2. Навести експерименти, спрямовані на дослідження впливу.
3. Феномен каузальної атрибуції.

#### Тренінгова частина

#### **Усвідомлення себе. Увага до поведінки інших**

14. „Девіз на футболці”

15. „Гордіїв вузол”

16. Пізнавально-релаксаційна вправа “Дерево” (з музичним супроводом)

#### **Вправи "на увагу"**

**Вправа 17.** Уявляємо, що ми "атоми". Кількість атомів у молекулі різна. Вони швидко рухаються. Тренер дає команду - атоми об'єднуються у молекули по три, по п'ять..."

**Вправа 18.** Починаємо рахувати (від 1, 2, 3...), пропускаємо цифру 6 та всі числа, до яких вона входить. Той, хто помилився, вибуває з гри.

**Вправа 19.** Уявляємо, що ми великий "арифмометр". Хтось називає число, наступний - знак "мінус" або "плюс", знов число, поки хтось не скаже: "дорівнює", наступний учасник має дати відповідь. Ці вправи можуть бути використані на занятті зі студентами-математиками.

**Вправа 20..** Хтось виконує рухи, інші повинні відтворити їх або припинити, коли тренер вдарить у долоні. Наступний учасник (за годинниковою стрілкою) показує свої рухи.

**Вправа 21.** Виконуватимуть вправи лише ті, яким скажу: "Андрій наказав підняти праву руку (ногу, палець, кулак...)".

**Вправа 22.** Тренер роздає картки, на яких написана якась тварина. Ця тварина є ще на одній картці, тому треба невербальними засобами з'ясувати, в кого з учасників тренінгу є ще така сама картка.

**Вправа 23.** Уявімо, що всі ми велика "друкарська машинка". Кожен запам'ятовує по три літери. Тренер називає, наприклад, слово: "поїзд". Той, кому дісталася літера "п" плескає у долоні, всі плескають у долоні, наступна літера "о"... Знов повторюються всі дії. Якщо машинка помиляється, то "друкуємо" слово наново. Ця вправа може бути використана на заняттях зі студентами-філологами.

**Вправа 24.** Уявімо, що група - це великий "годинник". 12 учасників - цифри на циферблаті годинника. Наприклад, я називаю час: 15 годин, 20 хвилин. Той, кому дісталася цифра 3, плескає у долоні (маленька стрілка годинника), а потім той, кому дісталася цифра 4 (велика стрілка), говорить "бом". Якщо треба показати 12 годин, той самий учасник плескає і говорить "бом".

**Вправа 25.** "Давайте усі разом намалюємо картину..." Тренер малює обрій, інші учасники - пісок, море, човен... Тренер описує цю картину, називаючи, хто що намалював.

**Вправа 26.** Тренер роздає картки з кольорами. Така сама картка є ще в одного учасника. Коли тренер називає фрукти та овочі, повинні вставати ті кольори, які відповідають назвам предметам. Вправа на **увагу**, тому, коли називають інші предмети, вставати не потрібно.

### ***Вправи "на розвиток спостережливості"***

**Вправа 27.** Група розділяється на "хлопчиків" і "дівчаток" і домовляється про певні дії (один виходить із залу). Після повернення він повинен, спостерігаючи за діями учасників, здогадатися, де "хлопці", а де "дівчата".

**Вправа 28.** Один з учасників знаходиться за дверима. Інші розподіляються за якоюсь ознакою (відсутність шнурків, штани, замість спідниць, довге, коротке волосся у дівчат та ін). Той, хто повернувся, повинен зрозуміти, за якою ознакою група розподілилася.

**Вправа 29.** Учасник (1-3) виходять з кімнати. Група змінює пози, предмети, що були в них, з'являються інші речі. Той, хто повертається у кімнату, повинен пояснити, що змінилося в групі.

**Вправа 30.** Учасник, що вийшов з кімнати, повинен вгадати, хто є ініціатором якоїсь дії або рухів, що постійно змінюються, які повторює група.

Рекомендація: необхідно обговорити враження, які отримали учасники від вправи, ті засоби, за допомогою яких встановлено контакти.

**Вправа 31.** Кожен з учасників тренінгу повинен по черзі вийти на середину кола та встановити контакт невербальними засобами з кожним.

Рекомендація: всі учасники повинні залишатися на місці, все роблять мовчки.

**Вправа 32.** На рахунок "один" треба знайти собі пару, на "два" - пара виконує однакові рухи, на "один" знову знайти пару, на "два" -зробити однакові рухи.

Рекомендація: Продовжуємо створювати умови для встановлення контакту:

**Вправа 33.** Розподілимося на пари та почнемо спілкуватися, змінюючи пози за наказом тренера через кожні 1,5 хвилини (сидячи спиною, стоячи, обличчям один до одного, один сидить, інший стоїть), протягом 6 хвилин. Обговоримо, в якому положенні ми краще спілкувалися.

**Вправа 34.** Роздаємо чисті аркуші паперу, які треба поділити на 4 частини та намалювати: 1 - розмову з деканом, 2 - з викладачем, 3 - зі студентом I курсу, 4 - зі студентом своєї групи. Аналізуємо стереотипи в різних рольових ситуаціях.

**Вправа 35.** Розподіляємося на пари та починаємо обличчям один до одного робити різні рухи руками, головою, очима та ін. Наш партнер повинен все повторити. Міняємося місцями.

**Вправа 36.** Розподіляємо групу на дві частини. Одна група зображає якесь почуття або емоцію, інша повинна вгадати. Поміняємося місцями. Обговорюємо кожну ситуацію.

**Вправа 37.** Виявляємо фактори, які заважають правильно отримати та передати інформацію. "Нехай кожен зробить подарунок" сусіду зліва, зобразивши його жестами, тобто, інформацію треба передати невербальними засобами, але так, щоб він зрозумів, що ви йому подарували. Закінчуємо вправу таким чином: останній, кому передали подарунок, повинен назвати його. Перший, хто подарував, відкриває таємницю. З'ясовуємо непорозуміння, які виникали.

**Вправа 38.** "Ми разом збираємося у похід." Кожний по черзі покладе у нього все необхідне мовчки, невербальними засобами. Після кожного показу тренер питає у членів групи, що вони поклали у рюкзак...?

**Вправа 39.** Розподіляємо групу на дві частини, створюючи дві шеренги. "Ми їдемо в автобусі" в час пік, а навпроти вікна, де ви сидите, зупиняється ще один автобус. Побачивши свого знайомого, ви намагаєтеся невербально передати важливу інформацію. Обговорюємо точність переданої інформації.

**Вправа 40.** Розповідаємо кожен своєму партнерові історії із закінченим сюжетом (містить різні почуття, переживання) за 1,5 хв кожний. Міняємося місцями і розповідаємо чужу історію іншому. Так робимо по колу до кінця. Перевіряємо достовірність кожної історії.

### **Практичне заняття № 15-16**

#### **Маніпуляція в спілкуванні**

1. Законспектувати основні думки з книг по маніпуляцію.

2. Навести приклади маніпулятивних впливів.
3. Виписати способи захисту від маніпуляції.

**Усвідомлення себе. Увага до поведінки інших. Вміння слухати**

41. Вправа „Уявіть себе дитиною”

42. Вправа ”Негативні якості” або “Антиреклама”

43. Вправа „Успіх”

44. Вправи "на розвиток вміння слухати"

**Рекомендації:** тренер знайомить учасників з правилами.

**Правила уважного слухання:**

1. Сконцентруйте свою увагу на співрозмовникові. Звертайте увагу на слова, позу, міміку, жести.
2. Перевірте, чи правильно Ви зрозуміли слова співрозмовника.
3. Не давайте порад.
4. Не давайте оцінок.

**Вправа 45.** Будемо прогулюватися берегом моря. Група сідає у коло, закриває очі. Звертаємо увагу на повітря, - дихаємо вільно... "З кожним вдихом у ваше тіло потрапляє енергія, з видихом відходять непотрібні турботи, переживання, напруження... Звернемо увагу на все, що нібито оточує нас на морі. Поділимося враженнями від наших відчуттів.

**Вправа 46.** На вирази, які зачитує тренер, ви повинні написати відповідь. Використайте спочатку уточнення, потім напишіть переказ, а на кінець потрібно розвинути думку. Читаємо тричі. Просимо учасників прочитати написане.

**Вправа 47.** Кожен повинен розповісти напарнику про свою проблему. Завдання того, хто слухає, - зрозуміти її сутність, використовуючи тільки прийоми спілкування: безмовне слухання, уточнення, переказ, подальший розвиток думки співрозмовника. Вправа розрахована на 30 хв її також можна проводити у трійках.

**Вправа 48.** Кожен з учасників повинен звернутися до двох інших з проханням назвати таку якість, яка заважає у спілкуванні, та таку, що допомагає.

**Вправа 49.** Звернемо увагу один на одного, сконцентруймося (закриваємо очі) над питанням: *які у цієї людини є сильні сторони, переваги?* Після того, як відкриємо очі, кидаємо м'яч тому, про кого подумали.

**Вправа 50.** Подивіться на сусідів праворуч і ліворуч. Скажіть їм про те, що вам сподобалося в їхній поведінці.

**Вправа 51.** Пригадайте той момент, коли ви вперше побачили свого сусіда та яке враження він на вас справив. Поділіться цими враженнями.

**Вправа 52.** Давайте скажемо один одному компліменти. Кидаємо м'яч по черзі всім учасникам.

**Вправа 53.** "Якби ти був членом партії зелених, то на твоїй футболці було б написано..." Той, хто отримує м'яч, повинен продовжити фразу.

**Вправа 54.** Уявляємо себе спочатку відомими художниками: малюємо автопортрет (яку течію обираєте: абстракціонізм, символізм, реалізм), а потім мистецтвознавцями, яким запропонували з'ясувати, кому належить той чи інший автопортрет. Групу можна поділити на художників та мистецтвознавців.

### ***Практичне заняття №17-18***

#### **НЛП в комунікативному процесі**

Запитання для підготовки

1. Опрацювати літературні джерела по НЛП.
2. Переглянути відео про НЛП.
3. Підібрати методики визначення провідної сенсорної системи.

Тренінгова частина

#### **Я очима світу. Прийняття себе як цілісної особистості**

55. Вправа "Тварина шукає свою пару"

56. Вправа „Два прикметники”

57. Вправа „А що ви тут робите?”

### ***Практичне заняття №19***

#### **Ділове спілкування. Соціально-психологічний клімат в групах**

1. Визначити ознаки ділового спілкування.
2. Табу в діловому спілкуванні.
3. Етнонаціональні особливості ділового спілкування.
4. Перегляньте відео політичних подій і охарактеризуйте особливості ділового спілкування.

Тренінгова частина

#### **Я очима світу. Прийняття себе як цілісної особистості**

58. Визначення домінуючої півкулі головного мозку

59. „Ситуація нестандартної поведінки”

60. Вправа „Ідентифікація з генієм”

### ***Практичне заняття № 20***

#### **Конфліктність: її причини, засоби попередження та вирішення**

1. Виписати основні визначення конфлікту.
2. Скласти схеми структури та видів конфлікту.
3. Визначити причини конфліктності особистості.
4. Провести діагностику конфліктності особистості та бесіду про причини походження.

Тренінгова частина

#### **Основні механізми взаємодії**

Запропонувати поради по розвитку креативного мислення

61. Вправа “Людина - цифра”

62. Вправа “Три рухи”

63. Вправа (спрямована на розвиток біглості мислення)



## Тренінг сенситивності

Сенситивність - це цілісна, загальна здібність людини, яка здатна прогнозувати почуття, думки та поведінку іншої людини... Головні завдання, які вирішує тренінг сенситивності:

- 1) збільшити розуміння себе та розуміння інших;
- 2) розуміти групові процеси через відчуття локальної структури;
- 3) розвивати окремі навички у поведінці.

Рекомендація: ми ускладнюємо цю вправу, яка подібна до першої вправи тренінгу партнерського спілкування.

**Вправа 64.** Один учасник з групи має перерахувати тих, у кого є сестри, брати, хто знає французьку, англійську мови та ін.

Рекомендація: виконується у парах.

**Вправа 65.** 1. Протягом 5 хв дивимося один на одного. 2. Повертаємося спиною до партнера та відповідаємо письмово на питання: Які очі у вашого партнера (все про зовнішність)? Повертаємося знову до нього та перевіряємо свої відповіді. 3. Поміняємося парами. 4. Дивимося на напарника 1 хвилину. Записуємо відповіді на питання про одяг: "Якого кольору у нього взуття?" 5. Пересідаємо знову та спробуємо розповісти про свого партнера все, що вже знаємо: "у тебе є дочка, ти знаєш французьку мову..." Отже, згадуємо вправи за № 1 та 44. Партнер коректує вашу оповідь. Міняємося місцями.

**Вправа 66.** Дивимося один на одного уважно 1,5 хв. Зупиняємося перед учасником, наприклад, Іриною та говоримо: "Я іду по колу, проходжу одного, другого, третього... Хто переді мною?" (повинен вгадати, наприклад, це - Володимир). Потім задаємо питання про зовнішній вигляд: "Якого кольору піджак на Володимирові?"

**Вправа 67.** Намагайтеся побачити кожного (як він виглядає, в якому стані). Спостерігаємо 3 хвилини. Кидаємо м'яч та повідомляємо, що нового ми дізналися про учасників.

**Вправа 68.** Кидаємо м'яч по черзі та називаємо ім'я того, кому кидаємо, та фразу, яку він казав (учора, сьогодні). Намагаємося пригадати її.

**Вправа 69.** Один учасник добровільно залишає кімнату, уважно перед тим озирнувшись довкола. Повертається через 2-3 хвилини та відповідає на питання: "Що змінилося?"

**Вправа 70.** Розподілимо групу на дві частини. Сідаємо один проти одного. Запам'ятаємо своє місце - "один". "Два" - міняємося місцями, запам'ятовуючи своїх сусідів. Коли тренер називає 1 або 2, треба відповісти, хто сидів поруч.

**Вправа 71.** Спостерігаємо непомітно за людиною, ім'я якої написано на картках,

що роздав тренер. На рахунок "один" ви спостерігаєте за цією людиною, роблячи якісь рухи, жести. На рахунок "два" - потрібно відповісти на питання, хто спостерігав за вами та вказати, які рухи він робив?

**Вправа 72.** Перевірте, наскільки розвинуте у Вас відчуття часу. Спробуйте заплющити очі та по команді "почали" зорієнтуйтеся, коли пройшла хвилина.

**Вправа 73.** Заплющіть очі та уявіть, що відчуваєте, коли чуєте ті чи інші звуки: різко загальмувала машина, заграв оркестр, шум морських хвиль, розбилася чашка.

**Вправа 74:** а) "Я бачу". Потрібно описати зовнішній вигляд будь-кого з учасників тренінгу: руки лежать на колінах, ти повернула голову ліворуч... Усвідомлюємо різницю між тим, що бачимо та уявляємо; б) учасник, який сидить спиною, повинен вгадати, кого описує керівник тренінгу.

**Рекомендація:** потрібно познайомити учасників з класифікаціями експресивної міміки та фундаментальними емоціями.

**Вправа 75.** Працюємо у парах. Один з учасників виконує роль дзеркала, другий - роль мавпи. Отже учасники повинні повторювати дії один за одним. Потім учасники поміняються ролями.

**Вправа 76.** Працюємо у групах по 4-5 чол. Кожен з учасників повинен розповісти про те, як сприймають його як співрозмовника інші.

**Вправа 77.** Продовжуємо працювати у групах по 4-5 чол. Вибираємо з групи одного учасника (за бажанням) та розповідаємо все про нього. Він повинен розповісти про почуття, які при цьому в нього виникали.

**Вправа 78.** Перед кожним учасником покладемо чистий аркуш, на якому потрібно зазначити: 1. Хто Ваш улюблений поет? 2. Який Ваш улюблений колір? 3. Яку рису Ви цінуєте в людях? 4. Яка пора року Вам подобається? Інші учасники, прослухавши відповіді, які зачитує тренер, повинні відповісти, кому належить ця анкета.

**Вправа 79.** Працюємо у трійках. Потрібно визначити риси, які є спільними та відмінними для учасників тренінгу. Спочатку партнери говорять фразу: "Ти такий самий, як я..." Потім: "Я дуже відрізняюся від тебе..."

**Вправа 80.** "Чутка". Кожен говорить про учасника, який знаходиться за дверима, все, що захоче. Учасники можуть використовувати цитати з творів, афористичні вислови, висловлюватися потрібно лаконічно. Тренер записує всі висловлювання. Учасник, який був за дверми, повинен вгадати, хто про нього це сказав.

**Вправа 81.** Перевіримо чутливість спини. Учасники трьох груп повернеш до кола спиною. Вони будуть передавати якусь емоцію (наприклад, тренер призначає: 3-заздрість, Л-любов, С-страх). Ті, хто тренує свою чутливість спини (1-2 учасники), підходять до групи учасників, що *"грають емоцію"*, мовчки. Учасники можуть ставати до групи боком, нахилитися до них, щоб описати потім своє відчуття та спробувати відповісти на питання тренера: 1. Біля якої групи ви почували себе затишно? 2. З якою підгрупою Ви посварилися б? 3. З якою заприятелювали? 4. Кого би пожаліли? 5. Кого би могли зневажати? 6. З ким хотіли працювати? Як правило, відповіді не завжди збігаються з дійсністю, це - важке завдання.

**Вправа 82.** Тренування навиків зниження напруження у бесіді. Учасники тренінгу один одному кидають м'яч зі словами: "Мені здається, нас з тобою об'єднує така риса, як... Учасник може погодитися: "Так, я згоден". Якщо ні: "Я поміркую над цим..." Таким чином він отримав інформацію до роздумів. Далі цей учасник кидає м'яч наступному гравцю... Аналізуємо, чому м'яч не потрапив жодного разу до когось з учасників.

### **Практичне заняття №21**

#### **Комунікативна компетентність педагога**

1. Визначіть основні професійно-значущі якості педагога.
2. Запропонуйте методики визначення стилів педагогічної діяльності.
3. Обґрунтуйте критерії педагогічної майстерності.

#### **Тренінгова частина**

#### **Основні механізми взаємодії**

83. Вправа "Відправте партнера в якесь місце; Що він візьме?"

84. Вправа "Очищення"

85. Вправа „Мінне поле”

Придумати всім разом казку, фантастичне оповідання, детектив, сюжет мультфільму. Будь-хто починає оповідь, інші за годинниковою стрілкою продовжують її. "Тему можна визначити заздалегідь, однак допускається і спонтанний початок. Можна і заздалегідь домовитися про індивідуальний внесок кожного у групове оповідання: наприклад, кожному дозволяється висловити не менше двох речень протягом однієї хвилини" Після завершення оповідання група оцінює результат спільної творчої праці: оригінальність сюжету, вдалий початок, несподіване закінчення. Ця вправа корисна для студентів філологів та інших гуманітарних факультетів, оскільки розвиває метафоричне мовлення і художньо-образне мислення.

Популярним сьогодні є такий засіб тренінгу як *сторітеллінг*, який вже понад сотню років відомий у Великобританії та США. Це усний переказ відомої казки, анекдота, пригоди, у якому версія оповідача відрізняється від оригіналу. Вважається, що така інтерпретація відомого сюжету стимулює уяву, формує основи літературного смаку, виконує важливу роль у становленні особистості учнів та їх соціальної адаптації.

Робота у групах активізує учнів, збільшує результативність їхньої діяльності. Це доводять методики, пов'язані зі спільним пригадуванням. Перша методика допомагає разом пригадати вірш чи байку. Спочатку кожен з учасників виконує завдання індивідуально, фіксує на листку відомі слова або залишає пропуски на місці забутих слів, фраз. Під час спільного пригадування заповнюються всі пропущені місця. Друга методика допомагає пригадати розташування будинків на окремих вулицях, вулиць в окремих районах міста та ін.

У тренінгу досить поширеним є використання рольових ігор.

### ***Практичне заняття №22***

#### **Психологія переговорів**

1. Рекомендації проведення успішних переговорів.
2. Правила переконання.

Тренінгова частина

#### **Концентрація на усвідомлення**

86. Вправа “Кожен”
87. Вправа „Пустіть коріння”
88. Вправа „Я падаю!”

### ***Практичне заняття №23***

#### ***Психологічні особливості взаємодії в торгівлі***

1. Психологічні особливості покупців.
2. Типи продавців.
3. Правила спілкування в торгівлі.
4. Умови покращення продаж.

Тренінгова частина

#### **Концентрація на усвідомлення**

89. Вправа „Книга життя”
90. Вправа „Десять запитань”

### ***Практичне заняття №24***

#### **Етикет та правила спілкування працівників медичної сфери**

1. Основні законодавчі документи, які регулюють роботу лікарів.
2. Стилі спілкування з хворими.
3. Ятрогенія в медичній практиці.
4. Правила повідомлення діагнозу хворого.

Тренінгова частина

#### **Творче самовираження. Пошук шляхів саморозвитку**

91. Вправа „Мій вклад”
92. Вправа «Зміни себе»

**Вправа 93.** Кожен учасник називає своє ім'я і ті риси, особливості поведінки, все, що в ньому є для спонукання іншої людини до творчості,

створення нового, нестандартної поведінки (любов, інтерес до людей, ентузіазм до створення чогось нового, відсутність тиску, готовність навчатися в інших тощо).

Рекомендація: Виконуючи цю вправу у студентському, учнівському середовищі, можна перераховувати будь-які професійні вміння.

**Вправа 94.** Кожен з учасників повинен подумати, ким він може працювати, крім професії, яку набуває в університеті. Називаючи ім'я, потрібно перерахувати декілька варіантів можливих професійних ролей.

Рекомендація: наступні вправи допомагають усвідомити етапи креативного процесу, а також бар'єри проявів креативності і створення умов для їх подолання або зменшення впливу.

**Вправа 95.** Всі учасники повинні зосередитися на собі, своїх переживаннях, відчуттях, думках. Відчувши себе, своє тіло, потрібно зосередитися на ідеї мінливості світу, в якому ми живемо. Які думки у вас виникають? Як ви відчуваєте себе у цьому світі, де все блискавично змінюється? Учасники розмірковують над питанням: Які риси, особливості поведінки допомагають жити у цьому світі, а які ускладнюють життя? Можна розмірковувати, закривши очі. Через деякий час пропонуємо всім намалювати свої відчуття, переживання, почуття. Малюнки розвішуємо так, щоб всі їх бачили. Наступний крок: об'єднуємо учасників у групи по 4-5 чоловік і поділимося нашими роздумами про якість, які допомагають нам жити у цьому світі і які ускладнюють життя. Знову об'єднуємося в одну групу і записуємо якості, які визначили учасники.

**Вправа 96.** Кидаючи м'яч іншому учасникові, потрібно назвати якості, особливості поведінки креативної людини. Потрібно бути уважними, не повторювати вже назване іншими. Після того, як м'яч побував у кожного, змінюємо завдання: тепер ми будемо називати якості, особливості поведінки антипода креативної людини. Рекомендація: Наступна вправа допоможе учасникам потренуватися у виборі більш виразних засобів для того, щоби зобразити слово, а також розвинути свою фантазію, експресивність. У процесі обговорення етапів креативного мислення тренер повинен пояснити учасникам, як важливо для успішного вирішення проблемної ситуації ретельно зібрати інформацію, побачити щось спільне між діями різних людей. **Вправа 73.** На спині одного з учасників приколюємо картку з написом (наприклад, *сон, весна, фараон, організм, ніч, радість* тощо). Він повинен викликати будь-кого з групи для того, щоб дізнатися, що написано на картці. Учасники допомагають зрозуміти, який це напис, тільки невербальними засобами. Обговорюємо результати роботи.-

**Вправа 97.** Тренер називає предмет і кидає м'яч іншому. Той, хто його отримав, повинен назвати три (два) нестандартні способи використання цього предмета, наприклад: молоток - вішак, прес-пап'є, ручка для важкої сітки. Домовляємося, що не будемо називати універсальних способів використання предметів.

**Вправа 98.** Кидаючи м'яч іншому, називаємо колір. Той, хто піймав, повинен назвати об'єкт цього кольору. Потрібно уважно виконувати вправу, не повторювати кольори і об'єкти.

**Вправа 99.** Той, хто кидає м'яч, говорить одне з трьох слів: "повітря", "земля", "вода". Той, хто спіймав, повинен відповісти конкретно: назву *птаха*,

*тварини, риби.* Потім він називає знову слово, наприклад, *"повітря"*. Вправу потрібно проводити швидко.

**Вправа 100** Спробуємо разом завантажити баржу. Тренер називає предмет на одну з літер алфавіту. Учасникам потрібно також називати предмети на цю літеру. Попереджаємо учасників, що на баржу не можна вантажити, наприклад, астероїди й айсберги, а також, оскільки ми гуманісти, то не будемо вантажити тварин і людей, наркотики, зброю, хімічну отруту та ін.

**Вправа 101** Ми збираємося у похід. Складемо наш рюкзак. Кожен з учасників по черзі повинен невербальними засобами зобразити те, що він обов'язково візьме із собою. Той, хто відгадав, буде зображати свій предмет.

**Вправа 102** На аркушах паперу кожен з учасників тренінгу повинен записати аргументи "за" куріння. Через три хвилини з'ясовуємо, чи записані аргументи. Наступний крок: всі учасники можуть упродовж трьох хвилин поділитися враженнями з колегами та запам'ятати найбільш оригінальні аргументи (один-два). Потім кожен повинен записати аргументи "проти" куріння. Знову даємо три хвилини на обмін думками. Вправа закінчується обговоренням у групі найбільш оригінальних аргументів. Цю вправу можна провести, використовуючи метод "снігової кулі".

**Вправа 103** Поговоримо про різні прикмети. Наприклад, говорять: *впав ніж, відкоркувалася пляшка - прийде чоловік.* Спробуємо вгадати свої прикмети. Той, хто кидає м'яч, говорить, що вдало; той, хто упіймав - прикмету: *упала квітка - прийде дівчина...* Рекомендація: Вправи, пов'язані із застосуванням асоціативного механізму, допомагають учасникам краще використовувати досвід, який вони мають. Будемо працювати над вправами з асоціативним ланцюжком, щоб засвоїти навички включення у процес пошуку вирішення проблеми. Після закінчення цих вправ потрібно обговорити, у чому виникла складність.

**Вправа 104** Ми будемо кидати один одному м'яч, називаючи будь-який іменник. Той, хто упіймав м'яч, повинен назвати свою асоціацію (іменник). Наступний повинен сказати слово, яке є асоціацією на сказане другим учасником.

**Вправа 105** Називаємо будь-який іменник, кидаючи м'яч. Той, хто спіймав, повинен назвати якесь слово (дієслово, іменник, прикметник...). Потім він кидає м'яч і говорить своє слово. Вправа виконується до моменту, коли виникають труднощі навести асоціацію-слово. Можна задати питання: "На що Ви звернули увагу під час вправи?"

**Вправа 106** Уявімо себе літературними героями. Тренер кидаючи м'яч, говорить: "Мауглі". Учасник, який спіймав м'яч, повинен перевтілитися у героя і сказати асоціацію, відчуваючи себе ним, на наступне слово тренера, наприклад, квітка. Ця вправа, на думку М. Пруста, допомагає "набути нові очі".

**Вправа 107** Кидатимемо один одному м'яч, називаючи будь-які об'єкти. Той, хто отримав м'яч, повинен назвати країну, яка в нього асоціюється з цими об'єктами.

Рекомендація: закінчуємо тренінг вправами, які пов'язані з розвитком сенситивності, на спостереження за учасниками.

## Комунікативні здібності менеджера

1. Скласти психологічний портрет успішного менеджера.
2. Проаналізувати комунікативний потенціал відомих особистостей, ефективних в спілкуванні.

### Тренінгова частина

#### Творче самовираження. Пошук шляхів саморозвитку

108. Вправа „Неіснуюче місто”

109. Гра “На творчій хвилі”

**Вправа 110** Всі учасники групи виконують завдання: подумайте дві хвилини і дайте відповідь на питання: "Які відчуття у вас виникли стосовно сусіда справа (зліва)? Потрібно назвати найяскравіше враження.

**Вправа 111.** Будемо кидати один одному м'яч, називаючи позитивну якість людини, якій ми відправляємо м'яч. Слідкуємо уважно за тим, щоби вправу виконали усі учасники. Рекомендація: тренер дає можливість учасникам сконцентруватися на своєму партнерові справа (зліва). Вправа допомагає отримати кожному учасникові особистісну підтримку.

**Вправа 112** Потрібно подумати і вирішити для себе, з образом якої архітектурної споруди асоціюється ваш сусід (вежа, міст, колона, палац)? Потрібно обговорити, яким чином виникають ці асоціації. Завдання можна змінити: учасники уявляють сусіда в образі літературного героя, тварини.

Ці вправи дають змогу кожному отримати образні й вербальні відображення, асоційовані з архітектурною спорудою, з будь-якою твариною, героєм твору. Тому вони збагачують уявлення людини про себе значущими деталями. Людина зберігає у своїй пам'яті інформацію про себе, побачену іншими, як про стійку архітектурну споруду, тварину, романтичного героя літературного твору. Ця інформація може допомогти йому у критичній ситуації, допоможе уникнути переоцінки або надасть відчуття своєї значущості для інших.

**Вправа 113** Тренер, прощаючись з учасниками, може запропонувати їм виконати вправу, яка пов'язана з рекламною традицією робити написи (девизи, слонги) на бігбордах. Ці написи повинні відобразити життєву позицію, девіз господаря. Уявімо, що ми також зробили б написи на наших сорочках, тенісках тощо. Кидає м'яч зі словами: Якби ти займався серфінгом, на твоїй тенісці було б написано: "Тримайся на високій хвилі!" Той, хто спіймав м'яч, повинен погодитися з цим або ні. Потім він проговорює свою фразу іншому учаснику, передаючи йому м'яч.

## Практичне заняття №26

### Спілкування – інструмент діяльності практикуючого психолога

1. Основні комунікативні техніки в діяльності психолога.
2. Етичні правила спілкування психолога з клієнтом.
3. Правила емпатичного слухання.

### Тренінгова частина

#### Психологічний портрет групи. Моє найвище призначення

114. Вправа «Покажи свою руку»

115. Вправа «Телефакс»
116. Вправа Машина з характером»
117. Завдання. Моя велика гідна ціль.
118. Вправа. Великі кроки

### **Екзаменаційні питання з «Психології спілкування»**

1. Поняття спілкування в соціальній психології.
2. Міжособистісне спілкування.
3. Моделі спілкування.
4. Розвиток спілкування в онтогенезі.
5. Спілкування як форма вияву активності особистості.
6. Види спілкування.
7. Основні функції спілкування.
8. Поняття „соціальна перцепція”.
9. Стадії міжособистісного розуміння.
10. Адекватність розуміння поведінки інших людей.
11. Феномени ідентифікації, рефлексії, емпатії.
12. Види взаємозв’язку в спільній діяльності.
13. Спілкування і діяльність.
14. Теорії взаємодії.
15. Диз’юнктивні і кон’юнктивні почуття.
16. Сумісність і спрацьованість.
17. Види взаємодій.
18. Конфліктні ситуації.
19. Види конфліктів.
20. Динаміка конфлікту.
21. Характеристика типів співрозмовників:
  - за темпераментом; - за акцентуаціями характеру; - за локусом контролю; - мотиваційним складом; - за здатністю виходити на контакт; - за соціонічним типом тощо.
22. Поняття про „моральний клімат колективу”.
23. Ознаки сприятливого соціально-психологічного клімату.
24. Фактори впливу на соціально-психологічний клімат групи.
25. Поняття про інформаційну сторону в спілкуванні. Інформаційні потоки.
26. Складові інформаційного процесу.
27. Джерела спілкування.
28. Вербальні і невербальні засоби спілкування.
29. Прийоми ефективного спілкування.
30. Правила спілкування психолога з клієнтами.
31. Психологія впливу.
32. Способи і засоби впливу.
33. Зараження. Паніка. Чутки.
34. Переконавання.
35. Правила проведення соціально-психологічних тренінгів.
36. Процедура проведення соціально-психологічного навчання.



37. Маніпуляція в міжособистісному спілкуванні.
38. Типи маніпуляторів.
39. Способи захисту від маніпуляції.
40. Телефонне спілкування.
41. Інтимно-особистісне спілкування підлітка.
42. Етикет ділового спілкування.
43. Розмежуйте поняття соціальна позиція, соціальна роль і статус.
44. Характеристика ритуального, монологічного і діалогічного спілкування.
45. Афіліація як потреба в спілкуванні.
46. Розкажіть, як співвідносяться поняття «самотність», «емоційна ізоляція», «соціальна ізоляція».
47. Дайте визначення поняттю «атракція». Зв'язок атракції з афіліацією. Яку сторону спілкування розкривають ці поняття?
48. Лінійна модель комунікації Г.Д. Лассуелла.
49. Як називається партнер, який приймає і інтерпретує інформацію.
50. Як називається людина, яка в процесі спілкування передає партнеру інформацію.
51. Види інформації, що йде від комунікатора за характером впливу.
52. Види інформації в залежності від спрямованості інформації.
53. Що таке тезаурус?
54. Характеристика комунікативних впливів.
55. Суть методики FAST П.Екмана.
56. Суть паралінгвістичної системи.
57. Екстралінгвістична система.
58. Проксеміка.
59. Засновник просторової психології.
60. Зона формального спілкування.
61. Зона особистісного спілкування.
62. Зона інтимного спілкування.
63. Публічне спілкування.
64. Хто ввів поняття «хронотоп» і що воно означає?
65. Визначення терміну комунікативна компетентність.
66. Засоби фасцинації.
67. Правила подачі спонукальної інформації.
68. Асертивність.
69. Техніка Франкліна.
70. Стратегії уникнення конфліктів.
71. Зміст методики ПОІР У.Осгуда.
72. Механізм соціальної взаємодії.
73. Теорія символічного інтеракціонізму Дж.Міда.
74. Лабораторна гра «дилема в'язня».
75. Автор поняття «соціальна перцепція».
76. Ефект ореолу.
77. Стереотипізація як ефект міжособистісного сприймання.
78. Функції стереотипів.
79. Трансактний аналіз Е.Берна.

80.Каузальна атрибуція: автор, суть.

81.Основні 4 маніпулятивні системи.

82.Перетворення маніпулятивних потенціалів в потенціали актуалізатора.

### **Література з «Психології спілкування»**

1. Гах Й. М. Етика ділового спілкування. — К., 2005.
2. Данильчук Л. А. Основы имиджа и этикета. — К., 2004.
3. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей. — К., 1998.
4. Зубенко А. Г., Немцов В. Д. Культура ділового спілкування. — К., 2000.
5. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування. — Суми, 2002.
6. Сербенська О. А. Культура усного мовлення. — К., 2004.
7. Хміль Ф. І. Ділове спілкування. — К., 2004.
8. Хоменко І. В. Еристика. Мистецтво полеміки. — К., 2001.
9. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування. — К., 2002.
10. Чмут Т. К., Чайка Г. Л., Лукашевич М. П., Осечинська І. Б. Етика ділового спілкування. Курс лекцій. — К., 2003.
11. Корніяка О. Мистецтво гречності. — К., 1995.
12. Сагач Г. Мистецтво риторичної комунікації. — К., 2003.
13. Стоян Т. А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена. — К., 2004.
14. Шеломенцев В. М. Етикет і сучасна культура спілкування. — К., 2003.
15. Етика ділового спілкування: Курс лекцій/ Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка, М.П.Лукашевич, І.Б.Осечинська; Міжрег. академія управління персоналом.-2-е вид., стереотип.-К.: МАУП,2003.-203 с.
16. Михайлюк В.О.Українська мова професійного спілкування: Навч. посібник для вищ. навч. закладів/ В.О. Михайлюк; Микол. держ. агр. ун-т.-К.: Професіонал, 2005.-485 с.
17. Потелло Н.Я.Українське ділове мовлення і спілкування: Правопис і граматика укр. мови. Оформлення ділового спілкування. Культура ділового спілкування/ Н.Я. Потелло, Г.Є. Скиртач.-К.: МАУП,2003.-437 с.
18. Трухін І.О.Соціальна психологія спілкування.-2005.
19. Хміль Ф.І.Ділове спілкування: Навч. посібник/ Ф.І. Хміль.-К.: Академвидав,2004.-278 с.
20. Цимбалюк І.М.Психологія спілкування: Навч. посібник/ І.М. Цимбалюк.-К.: Професіонал,2004.-303 с.
21. Загальна психологія: Підруч. для студентів вищ. навч. закладів./С.Д.Максименко, В.О.Зайчук, В.В.Клименко, В.О.Соловієнко. За загальною редакцією акад.С.Д.Максименка -К.:Форум, 2000.-543с.
22. Психологія: Підручник/ Ю.Л.Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; за ред. Ю.Л. Трофімова.-2-ге вид., стереотип.-К.: Либідь, 2000.-558с.
23. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений: В 3 кн.-4-е изд.-М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000.
24. Максименко С.Д. Общая психология.- М.: “Рефл-бук”, “ Ваклер”.-1999.-522с.
25. Общая психология. Под ред. А.В. Петровского. – М., 1986.
26. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Р-н-Д, 1997.

27. Петровский А.В., Шпаменский В.В. Социальная психология коллектива. – М., Просвещение, 1978.
28. Психология (под ред. А.А.Крылова. Учебник.- М.; “ПРОСПЕКТ”, 1998.-584с.
29. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. Учеб.пос.- Ростов-на-Дону:Изд-во “Феникс”, 1997,-512с.
30. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности.- М.: Гуманит.изд.центр ВЛАДОС, 1999,-512с.
31. Щёкин Г.В. Визуальная психодиагностика и её методы.
32. Щёкин Г.В. Практическая психология менеджмента.- К.: Україна, 1994.
33. Грановская Р.М. Элементы практической психологии, Л., ВШ, 1989.
34. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание.Личность.-М.: 1975.
35. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд.МГУ, – 1980.
36. Асмолов А.Г. Психология личности. – М., 1990.
37. Годфруа Ж. Что такое психология. – М.; 1992.
38. Загальна вікова і педагогічна психологія /Практикум за ред. проф. Д.Ф.Ніколенка. – К., 1980.
39. Карнеги Д., Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. – К., 1990.
40. Хьелл, Зиглер. Теории личности. С-П., 2000.
41. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология и педагогика в вопросах и ответах. Серия "Учебники, учебные пособия". Ростов-на-Дону:"Феникс", 2000.-576с.
42. Зазимко О.В. Тренинг выявления и развития одаренности в юношеском возрасте (на материале идентифицированной технической одаренности) // Актуальні проблеми психології: Том 6. Психологія обдарованості / за ред. Р.О.Пономарьової-Семенової. – К. “BONA MENTE”, 2002. – Випуск 2. – С.161-182.
43. Кипнис М. Тренинг креативности. – М.: Ось-89, 2004. – 128 с.
44. Моляко В.А. Психологическая система тренинга конструктивного мышления // Вопр. психол. – 2000. - №5. - С. 136-141.
45. Резнік М.А. Культура творчого саморозвитку особистості: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ М.А. Резнік, В.П. Козинець; Національна металургійна академія України та ін. – Д.: Системні технології, 2002. – 104 с.
46. Рибалка В.В. Психологія розвитку творчої особистості: Навч. посібник. -К., ІЗМН, 1996. – 236 с.
47. Словарь практического психолога / Сост. С.Ю.Головин. – Минск: Харвест, 1998. – 800 с.
48. Фопель К. Создание команды. Психологические игры и упражнения / Пер. с нем. – М.: Генезис, 2002. – 400 с.
49. 88 К 59 Козлов Николай «Как относится к себе и людям или практическая психология» / М.: 2006 р., 381 с.
50. Панкратов В.Н. «Маленькие секреты большого успеха. Искусство доверительных отношений» / М.: 2004 р., 320 с.
51. Таренов П.С. «Приемы влияние на людей» / М.: 2003 р., 608 с.

52. Щербатых Ю.В. «Искусство обмана: популярная энциклопедия» / М.: 2002 р., 712 с.
53. Д. Карнеги «Прикол удачи: мало известные факты из жизни известных людей» / М.: 1993 р., 160 с.
54. Гуменюк О. «Психологія впливу» / Т.: 2003 р.
55. А. Пиз, Данн Г. Язык письма / М.: 2002 р.
56. Берн Э. игры, в которые играют люди: психология человеческих взаимоотношений / М.: 2001 р.
57. Як навчитися поважати себе й інших: поради психолога / К.: 2000 р.
58. По ту сторону стереотипов поведения: психология общения / Х.: 1997
59. Добротворский И. Золотые правила ежедневной жизни / М.: 1997 р.
60. Хьюсмон Р.К, Хеторияд Дж. Фактор справедливости: ... / М.: 1992 р.
61. Москаленко Что угодно для души / М.: 1991 р.
62. Парыгин Б.Д. Социально-психологический барьер и его функции // Философия и социальная психология. – Л., 1974. – Вип.8
63. Бодалёв А.А., Ковалёв Г.А. Психологические трудности общения и их преодоление // Педагогика. – 1992. - № 5,6.
64. Лабунская В.А. От проблемы затруднённого общения к постановке проблемы «субъект затруднённого общения» // Психологический вестник. – Ростов-на-Дону, 1997. – Вип.2.
65. Лабунская В.А. и др. Психология затруднённого общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция. – М.: Изд. центр «Академия», 2001. – 288 с.